Ça t'achète! Ça t'achète! Ça t'achète! Euh, oui, est-ce que tu veux dire que tu avais trouvé par médiagent? Oui! Les deux ne parlaient pas le même langage. Dans le sens que du côté de Jacques, c'était très cartésien. C'était au niveau... Les deux sont pas là. Franchement, ça va pas. On repart des contrats. Je comprends pas qu'est-ce qui se passe. Ils travaillent pas. D'autre côté, c'était très émotionnel. c'était bien, personne m'écoute, je ne compte pas mes besoins, personne n'a vu que j'allais mal, personne n'a vu me voir, donc la job c'était de côté, c'était vraiment émotionnel. Oui, il y a un modèle en psychologie qui est très simple, mais je l'aime. Le modèle CFP, ce que dit le modèle CFP, il y a trois types de personnalités par rapport à la résolution de son cas. Le fonds de l'ICC, c'est les gens qui sont axés sur la compréhension. Les gens qui ont le fonds de l'ICC ont besoin de mettre tous les détails à l'entrée de l'État. C'est un peu plus facile pour connaître la personne. Il y a personne qui est en train de faire des directions pour aller quelque chose. Il y a personne qui a une personne. Il y a une personne qui est en train de faire des routes. Tu vois, à gauche, il y a un arbre et tu t'ouvres là. Tu vois, à droite, il y a… C'est la pensée-là, c'est l'excuse de la même manière de dire « moi, jusqu'à retourner ». Elle a tout le temps de regarder le détail du stage. C'est réglé à ça, c'est le temps de laisser des gens. La personne qui a le trait de personnalité F, c'est la personne qui est fonctionnelle. Elle a besoin de ses points de formation, de la démarche. Moi, j'ai le droit de faire, par exemple, en son rôle de ce que je suis ici. Quand elle est à la maison, elle raconte sa journée, ma réponse est toujours, c'est quoi le problème? Je veux savoir si je l'écoute pour la consoler, parce qu'elle a mis le découvert de l'autre, est-ce que je l'écoute pour... est-ce que je l'écoute pour… C'est quoi mon rôle dans ces choses-là? Si je suis mon rôle, je me demande, ok, je veux juste parler, je veux juste parler. Ça donne un solution dans notre résolution de problème, mais si je ne sais pas, ça sert à quoi la conversation, je viens être impatient. Ça va? Le style P, production, c'est l'équipe de résoudre, ça va vous jouer, vous allez être autorisé. Alors, j'en ai grandi des gestionnaires, un autre style P, un psychologue au style C, qui est... OK? Bon. Les l'artes ont un peu de mariage, souvent, en médiatique, soit les l'artes ont des copies de différents. Le C a besoin de raconter tout ce qui s'est passé en détail. Le B va dire « Ouais, je vais te faire couche, c'est quoi tu veux. » OK? Pour le B, le C, il tourne en haut, c'est énervant. Pour le C, le B, il est bête, il est trop utilitaire et axé sur le résultat. Le F devant vous, il veut savoir c'est quoi le plan de médiation, c'est quoi les objets, les points de discussion et autres. Sinon, ils seront pareils dans la médiation. Donc souvent, le déroule du médiateur, ça arrive de... ...synchroniser les styles. Vous pouvez dire, au début, c'est pour que vous écoutes le petit peu plus que vous en êtes pour un petit bonnet. On sait, alors, tant que tu veux, mais oublie pas de faire un résultat parce que vous êtes le genre de personnes qui aiment avoir un résultat à un moment donné. On va commencer de modifier un peu les attentes. Un cartésien, l'autre, il

est pas. Peut-être que tu ressortes un peu de ton corps, puis l'autre, bien, il fait un effort de te pousser ou sur les pieds. Ça peut être ça aussi dans la mort, c'est d'aider les gens structurer leur discipline pour marcher un peu le style des nôtres. OK, mais c'est plus fréquent que les gens vont arriver à un système différent par rapport à la résolution de problème. Puis, celui qui marche pas très bien, c'est le style de vie ensemble. Le C nous a évité, il faut tarder, plus le C, puis le processus est aussi important à la solution. OK? C'est la solution. Il faut faire attention des gens qui ne sont pas les bons. Vous voyez aussi que quand il n'a pas le déloqué, il n'a pas le déloqué. Mais en même temps, pour des montages, il y a le problème, regardez votre compagnon, votre conjoint, ça ne permet pas de le mix-sit. Complémentarité à ton joint, tu sais, on fait du social à juste partir, on en occupe. OK? Comme ça, la barre, on peut dire qu'il y a des petits capus à faire, on peut utiliser le kèf, on a un grand double-feu pour faire un tableau de main. Ça, c'est ça. On est content. Il y a le moment que vous avez un peu, dans le coup, on ne fera pas de décision vite. On ne va plus savoir. Je suis sûr que vous pourriez faire des bavis intéressants avec ça. Effectivement, pas juste avec ça, mais souvent le travail, c'est d'annuler les gens, à travers le langage. C'est ça? Oui. Au début de la journée, quand j'étais capable, j'ai remarqué que, à chaque année ça fait ça, les équipes qui restent ici ont la chance d'être les six premiers nommés, qui choisissent un local. Généralement, ils font le modèle à la lettre, ils font des rencontres féminins séparés. séparés. Puis les gens que je mets à l'extérieur, ils vont dire que comme ils sont de la classe, ils ont vu tout là, ils font la médiation tous d'un coup, tout le monde ensemble. Ils ne ne prennent pas le temps de se séparer. Puis aussi, bon, si je les ai envoyés, tu ne penses pas, c'est plus dur un peu. Il y a deux fois, j'ai fait une médiation, c'est en train de coquer sur le début. C'est plus dur parce que ça n'a pas toute l'information. Les gens face à l'autre, vont rarement dire ce qu'il va en faire. Éventuellement, il faut qu'il le dise. Mais la première fois qu'il va le dire, c'est plus facile à priver. Tu voulais mentionner, comme fait, c'était difficile parce que tu avais commencé tout de suite le monde ensemble. C'est normal, chaque année, si tu oublies de le dire, il y a des gens ensemble, il y a une petite fois de l'entour, tu t'oublies, tu restes ensemble. Mais il manque un outil important. OK. Perspective, toujours à l'abord, perspective des gens. Qu'est-ce que le médiateur a fait qui a aidé, selon votre perspective, la médiation? Ou quelque chose qui est obligé à la médiation? L'apprentissage collectif, c'est peut-être une chose que vous pouvez bien faire, mais sur vous, ça n'a pas eu l'effet désiré. Moi, ce qui aurait dit, c'est qu'il y a vraiment une homie qui était une autre impatience. Il y a des erreurs pour prendre le bord d'un ou l'autre, mais trouver une solution qui était possible pour la solution. Qu'est-ce qui a fait que tu l'as fait? Je vais menacer ça. Je vais menacer ça. J'avais organizé au chef du connelloche. J'avais repris un joueur quelques émoniques. Je peux regarder ce qui est de mon bain. Tout est déjà en train de me prendre un

peu de gens. Non. OK. Bon, deux choses à être faite. Je vais commencer avec elle, mais c'est facile. OK. Dans le fond, c'est le fait, c'est un record large, je dois être plus sûr de mon attention. Je parle du principe que le marque est peut-être paresseux, c'est ce que je veux dire sur l'inflation. Je donne des formations qui se passent de quoi. Ah, il y a peut-être le facteur qui explique autrement qu'il apparaisse. Je vais à cette inflation. Je suis couvert en besoins de mon premier. Donc, un des travails que doit faire rapidement le Média-Tal ou les deux à l'amorce, ou pour irradier les coûts d'exploration, c'est tout ce qu'on a vu dans le cours, désamorcer l'inflation avant de discuter. Tout comme en négociation, on désamorce, on sépare la personne du problème avant d'aborder la réagir. Pour ton point sur la confiance, un des travaux que j'avais fait à l'ajouter de votre rapport, dans une question de recherche Ça m'a écrivé sur tout ce qui fait que les gens ont confiance au nom de leur médiateur. Ça m'a écrivé beaucoup parce que j'arrivais que j'avais la chance. Ça m'a fait un autre accent. Trois autres. C'est ça, la seule. Trois d'autres à l'étranger. J'ai des gens avec un simple commande. Les gens me comprennent. Ce qui fait que les gens ont le plus confiance en leur médiateur. Ce qui fait que les gens comprennent ce qu'ils veulent. OK. Tout ça, j'avais ça pour un petit peu chauffeur. J'avais l'année 90, je suis très très bien. Quand j'étais jeune, à l'heure, vous avez l'air de rentrer dans la vie, comme sinon, je ne sais pas. C'est pas cool. Mais il y a un petit coup de GPS à l'époque. Là, j'arrive à la chauffeur de Londres, à Cap, à l'hôtel. J'essaie de nommer le nom de l'hôtel. J'avais un accent. Le chauffeur était manifestement quelqu'un qui était d'ailleurs aussi. qui parle de canadien, et dit « ok, ok, ok, ok, il part ». Je dis « si tu voulais, hein, ce que je veux aller, c'est un peu comme ça, c'est extraordinaire, c'est les temps où c'est x2 en de l'or canadien, c'est un petit peu de voyeur, c'est non, c'est un étude où il y a sa même place ». J'avais pas confiance parce que j'étais pas sûr qu'ils comprennent ce que je voulais aller. C'est la même chose dans la médiation. Si la personne n'a pas confiance que vous comprenez où elle va aller, bien, vous autres, vous êtes en train de voir dans votre quartier, vous décomparez un état de votre place. Donc, le meilleur moyen de vous dire, oui, tu dis que t'es là, et montre que tu comprends sur la personne que vous, en la réussissant tout simplement. Et écoute, je ne peux pas vous les garantir, mais je sais que c'est pour ça que vous dirigez les conversations, c'est en train de faire ça. Les gens savent que vous comprenez, Je faisais ce truc-là, même si j'étais là, dans la zone de la salle, les verres faisaient mon camp parce qu'ils sentaient que je comprenais ce qu'il y avait et que j'allais dire que la compréhension de la compréhension. Donc, il y a plein d'autres trucs pour la compréhension et c'est vraiment le mieux moindre de l'histoire. Et là, maintenant, il y a des choses qui Manual de Battle La technique que j'aime bien utiliser qui fonctionne bien, c'est de dire à la personne, d'abord, des rencontres préliminaires, parce que ça, ils sont confidentiels. Ce que je dis, je vais pas dire à la personne. Ok. Et au plus que je peux le dire. Mais, si

je veux, je suis pas capable de diriger la conversation par la bonne direction, je peux faire ce qui se passe. Est-ce que tu as des éléments que je devrais savoir que tu as convaincu de la loi et qui m'aiderait à diriger la conversation par la bonne direction, celle que tu veux? Si je ne le sais pas, je vais te diriger dans une mauvaise direction. Ce petit peu d'un peu là, je vais bien amener des avantages et des avantages de notre système. Parce que, un, je donne bien la situation de la personne. Deux, je donne une raison pour le parler. Lui, il y a la figure. Je n'ai plus le droit de faire les détails, mais la vraie raison, c'est que moi, qui ai débité des conversations, je trouve que je trouve que je risque de faire un rôle d'amener ça dans une nouvelle direction. C'est un problème. Je ne le connais pas, je ne le connais pas, je n'ai pas de problème sans la voix. Donc, ça, c'est mieux, je trouve, pour ouvrir la boîte que d'être juste pour dédécrire ça. Bon, c'est mon truc, peut-être qu'il y a des problèmes, mais c'est la difficulté. Les gens sont là. C'est-à-dire, comme l'Italie, c'est la vieille connu. Des fois, tu as une barrière social qui est insensible. Un homme ou une femme, un barrière, c'est que deux personnes de deux origines différentes. ... Autre constat de marque? Oui? Son sac que je suis dans le... Hein? Il est un sac et il? Il ne sait pas ce qu'il veut, hein? Ok, tu joues à l'or de marque? Ok. Mais qu'est-ce que le médiateur a fait pour t'aider à part de te donner des mouchoirs pour plonger? Au final, j'ai même pas tout dit au final. J'ai jamais dit que… Mais vous avez commencé tout le monde ensemble tout le long, hein? On s'est séparés. Ok. Ouais. Mais quand Médicel est parti, puis après moi je suis partie, puis on est venus. Puis c'est pour ça que ça tournait en rond, on va en avoir la discussion. Ok. Parce qu'il y avait un autre difficulté. Ok. Ça m'est déjà dit. Si tu rentres, c'est une grande espace d'exploration. Puis ça tourne en haut. Plus de 90% du temps, parce qu'il y a une autre. Je sais pas, mais c'est un indice d'un outil assez claque. C'est un classique, là, parce qu'on parle pas des mêmes enfants. C'est ça, on a amené le temps à dire ce qu'on pensait. La meilleure stratégie, c'est de faire une pause, c'est d'aller les gens. Allez les voir, c'est la même chose. Je ne l'ai pas compris dans haut. En général, quand on tourne en haut, c'est parce que l'élétant dans la pièce, c'est quand on comprend pas, puis tu ne l'as pas, tu ne l'as pas, tu peux le mettre, ça part ici. Je ne voudrais pas l'autre dans mes cas, si moi je ne sais pas, je ne comprends pas. Ça, les gens vont vous dire. Ça, tu peux dire, écoute, je le garde au moins, mais si tu veux, je peux en parler à l'autre pour développer la situation. Fais-tu en parler de toi-même, puisque moi, je le résume pour trouver un autre choix. Mais c'est souvent la manière d'avoir le sujet. Si tu restes en tournant la route, si tu restes toujours en train, c'est quasiment impossible à développer. Parce que moins tu en parles, plus les gens sont faillis dans la route. C'est tellement ça de plus ceux qui s'installent. Est-ce que le médiateur doit vraiment tirer les barrières, vraiment creuser? Parce qu'exemple, dans ma situation, je ne l'ai pas dit que je me suis fait tromper. Je l'ai juste dit que ça n'allait pas super bien dans

mon chiffre. Est-ce que ça bloque la négociation? Non. Ce qui était important de savoir par contre, c'est est-ce que si l'autre savait ça, ça le vendrait plus compréhensif? Et si moi je pense comme médiateur que si l'autre le savait, ça le vendrait plus compréhensif, je pourrais te le dire. dire. Il vaut mieux de le dire. OK? Mettons que tu me l'avoues, mais si on le dit à l'autre, peut-être qu'il va comprendre, il va peut-être interpréter différemment tes comportements, les interpréter différemment, peut-être qu'on va débloquer la situation. Tu me l'as pas dit? Je peux le dire à quelqu'un, écoute, t'as le droit d'habit privé, mais je sens qu'il manque un morceau du casse-tête-ci. J'ai l'impression que sans ce morceau-là, Il faut juste être plus sensible à ma cause, c'est ça? Ça va te viser, non? C'est plus son... Le chourmeau qui va en paier. Moi, ce que je trouve qui marche bien, c'est vraiment de nommer la chose, puis de mériter dans 13 heures stratégiques de me dire. et après tout de là, par système unique. C'est pas juste en fait que tu veux savoir, c'est que si tu veux le dire, ça vous aide de toi. Le resultier, qui a viewed le tête ? Si vous le dire, je vous le dire, alors mes daides et les zines, pour pour quoi cet accord, pour ça vous est trop éveillé. Je suis klous de te dire. Moi je suis pas sûr qu'à un moment donné, que si bas bien le prix de Ésaterte, qu'il te vient disticher, Stay- Sul store, Je vais aller en dehors. Oui ? Eh ouais, on dit nos étparings livres. Et le truc que Marc, il pouvait vraiment le garder pour soi, et ça me faisait perdre patience, et j'ai plus de pression pour que Marc dise la chose, parce que j'étais dans une institution d'image, j'ai une distance avec, au-delà de la situation, mais la réalité, donc je pourrais battre les points jusqu'au moment où ça a explosé. Et là, ben là je suis en train de dire, ah, ok, c'est bon, d'accord. C'est quoi l'information? T'as deux choix. Ton cerveau va combler l'information. Généralement, l'intérêt de combler, c'est de la faire à l'ailleurs. À l'intérieur, c'est parce que, après, on a pas les nations de la terre. Ou c'est parce que c'est par la terre. On donne une terreur, on donne le bénéfice du dos. Donc là, on l'a vu dans le cours, tant que l'inflation va les annoncer, la solution est par la terre. Dans mon cas aussi, Marc voulait pas vous dire que c'était une situation personnelle et que ça faisait presque une négociation sur les positions et pas sur les intérêts en gagnant-gagnant, parce qu'il y a pas un climat de confiance, d'échange, d'information, purement sur des intérêts et priorités. Marc, Jacques aussi a un secret. C'est quoi le secret de Jacques? C'est ce qu'on a. Jacques aussi. Ah non, Jacques. C'est tellement secret qu'il n'a pas de problème. Le secret de genre, c'est qu'il va faire son emploi si il ne réglait pas le code MAP. C'est un secret dans le sens qu'il est vainé de se dire à MAP. Mais en même temps, ça aiderait peut-être pas à prendre ça plus au sérieux. Parce que MAP fait l'attitude de « je vais gagner du temps » et on sait bien ce que ça donne. Donc, tout a créé le bord dans les théâtres. Plus on parle des vrais affaires, plus on parle des vrais affaires. Mais c'est difficile de faire sortir les vrais affaires ici. C'est bien pour les faire sortir. C'est d'où l'important de faire une autre. Quand on

a l'impression que ça bloque, parce que dès l'on le disait, au capitulant janvier, elle tournait à une mille avancées. On s'est parlant de gens. Je suis là-dessus. Je suis là-dessus. Je suis là-dessus. Je suis là-dessus. Donc peut-être que la personne n'était pas prête à le faire. Alors sans doute que vous s'entendez en haut, que vous êtes moins prête à le faire. Ok. Qu'est-ce que vous avez des solutions? Vous pouvez avoir ici. Pourquoi un job entreprendre la médiation? C'est super bizarre. Pourquoi ça joue aussi? Pour? Peut-être que parce que si il avait un seul tournoi de Marc, vu qu'il était en boulot, ça allait passer, ça allait tourner bien. Il veut préserver sa relation avec Marc. Et donc, il a tout fait passer par lui. Il veut que Marc prenne des résolutions pour charger. Il veut plus sauver son poste. Et la meilleure solution de poste, c'est qu'est-ce qui se passe si l'enfant n'est pas expecté. Oui, vraiment. Hein? Oui, vraiment. Bien, l'entente est un peu un premier ami écrit, d'une certaine manière, à la voie, c'est sûr, c'est des relations chansons. Et là, la question intéressante ici, c'est est-ce que vous avez, dans votre entente, vous, vous avez des instruments qui étaient prêts à faire, des ressources qui étaient prêts à faire, à recevoir, des paroles qui ont été jouées. Vous avez eu des clauses en cas de non-exprès, qu'est-ce qui se passe? Si vous avez une vieille comme ça, vous allez l'entendre directionnelle. C'est important. Je vais donner un exemple. On a une médiation dans des cas de harcèlement plus humide. Un harcèlement plus humide, c'est qu'on pense qu'il y a du harcèlement psychologique. On essaie de la médiation présentée. On n'est pas tout ce qui implique le gamin qui est pas loin. Il y a un harçalor que je mets quand il a réagi un an, il y a des comportements. Si je ne peux pas le pouvoir de l'exilité, dans le sens des... Est-ce qu'il y a une risque d'un objectif pour s'approche? Et voilà, on peut pas commencer. Et oui, si on ne le disait pas comment, c'est considéré comme un ami éclif. la portion des enfants. OK? Donc, souvent dans des situations, c'est normalement ça, bidirectionnelle d'enfants. Et souvent, comme les attendants, on a envie d'aller dans... Quels sont ceux qui ont des niveaux d Pour avoir une une erreur classique pour faire l C un exemple Donc on entend toujours qu y a des actes quelqu'un s'engage à faire de quoi, il faut mettre des clauses d'orexidées dans celle-ci. Si ça ne respecte pas leur hâte, c'est quoi la prochaine étape? Parce que si elle n'a pas la prochaine étape, c'est quoi? Une autre dédiation? Un autre congé? Les gens ne soubient pas quoi? Ce médiateur-là va réussir. Sous-titrage ST' 501 Donc, maintenant on nomme tout ça dans le moment de la table, on peut juste donner la prochaine étape. Moi je vais encore faire donner la prochaine étape. Oui. Parce qu'on est là pour tout le monde, si la médecin riche, ça ne veut pas. Ça ne vous l'a pas. Ça ne vous l'a pas. On l'a ou... On l'a pas ennemi dans la table aussi. Écoute, là, c'est pas une question, vous allez répondre à garantir le réglement des sanctions. CIMAP a seulement eu un avis d'un badge. Contrablement, dans le processus de réglementation, on va voir la semaine prochaine, on est rendu à la véhicule, donc là, on a des

conseils à la véhicule. Donc, la prochaine date, c'est peut-être pas sur l'emploi, mais c'est sur le suspension. OK. Par contre, dans le processus de réglementation des sanctions, on peut sauter les étapes si l'événement est grave. Donc, si on a dit en ce moment, c'est soupçonné qu'on m'est porté dans la porte. La prochaine date pourrait être justement à faire un point. Ou l'enquête. C'est pas ça, là. Donc, c'est quand même un regard de la volonté de la médiation. Ça va être parce qu'on serait rendu sur la professe de la médiation. Dans le cas de la porte, il n'y a pas une médiation, la réalité, on vient de le faire. Au vu de faire un avis, on fait une médiation en tout sort. Mais c'est que ça va être considéré comme un premier à l'année. Exactement. Parce que si t'as pas... Le meilleur moment que les négations réussissent, c'est que l'échec de l'anisation soit clair. C'est pas la conséquence. Parce que si c'est pas clair, avec le temps de l'éducation, on peut pas aller à l'éducation. Je reviens juste avant qu'on parle du harcèlement. Je fais un parallèle avec le cours de négociation qui est aussi basé sur votre doctrine. Le fait que… Vous écris du moins. Dans le fond, le fait d'avoir des informations qu'on garde pour soi dans le cadre d'une négociation, dans mon autre cours, on disait que c'était comme super positif comme leverage, mais là je comprends que quand il y a une tierce partie, un médiateur, c'est le médiateur qui doit avoir l'information, mais là les deux autres personnes ne sont pas nécessairement C'est compliqué comment je dis ça, mon Dieu. C'est que dans une forme, là, dans la phase de la morce, j'ai l'impression de médiation, si on fascine la vie de confidentialité. On n'a pas de confidentialité, quand il s'engage, quand il y a des conversations avec vous en privé, ça s'envient, il y a une question. Il s'engageait à regarder ce privé. Donc, qui sortait dans le DSS de générage ici? On va faire l'examen de l'ordre après, on va vous t'emmener de le faire par rapport à l'ADSS, tes membres de l'ordre, tu as aussi une éthique professionnelle qui s'engage, tu n'es pas content de faire l'ordre, mon médiateur qui est membre de l'ordre, mon respecteur, je suis garantie que tu peux donner aussi aux gens. Moi je suis psychologue, je peux dire écoute, non seulement je vous garantis que c'est confidentiel, mais tu n'es pas content de faire l'ordre, ou de l'être professionnel. C'était intéressant, mais je ne sais pas. Encore, le premier défi que tu as comme médiateur ici, c'est « Ok, où je suis à la tour de compto? Il y a un avion à mon tour. Où je vais à la tour de compto? Où est la piste de télécharge? » C'est la première chose que tu veux savoir comme médiateur. Où est la piste de télécharge? Pourquoi? Parce que je vais diriger les conversations vers la piste d'atterrissage. Si je n'ai pas la piste d'atterrissage, je vais faire tourner en ordre pour votre congo, mais à un moment donné, il faut que l'on ait manqué la chance pour vous parler. Donc, la première étape, c'est où est la piste d'atterrissage? Ça, je dirige comme ça. Donc, moi, dans les rencontres individuelles, je vais avoir le plus d'informations possibles pour savoir où votre piste d'atterrissage est ici, la piste d'atterrissage de l'autre est là, ok, où je vais ici, et la piste

d'atterrissage. C'est quoi votre cercle à vous? C'est quoi les informations que j'ai besoin de comprendre votre cercle? Quand ma personne me met l'autre, c'est confidentiel. Et quand je vais poser mon version des faits de vos besoins, j'essaie de m'identifier d'une petite atterrissage. Puis là, on va commencer à la médiation. Est-ce que je suis vers où diriger la conversation? Est-ce que ça peut être pertinent de… En fait, mon premier réflexe dans la simulation, ça a été, une fois qu'on avait fait les deux rencontres, de dire que je vois qu'il y a un terrain sur lequel on peut s'entendre, mais est-ce que c'est de l'information qu'on devrait retenir? Non, tu peux toujours donner espoir aux gens. OK. Parfait. J'avais aussi une autre question par rapport à ça. Dans le fond, une fois qu'on a toute l'information, s'il y a une personne qui s'adresse à l'autre de manière un petit peu plus froide ou agressive ou du moins qui n'est pas dans l'ouverture de la bienveillance, Est-ce que c'est correct pour le médiateur de reformuler pour éviter que l'autre personne parle? Oui. Il y a deux choses. Il y a plusieurs éléments. Qu'est-ce que tu as dit juste avant? Je ne me rappelle pas. Par rapport au fait que j'annonce qu'il y a un terrain d'entente? Oui, terrain d'entente. Est-ce que nous sommes en mode médicale comme la fermière? Si les gens croient que le médicament va marcher, il y a 30% qu'on s'y marche. Alors, il y a des difficultés là-dessus, là, acheter des droits, des droits spéciales, tu peux pas trop voir, tu as bien sûr que tu peux pas voir. Si tu peux pas voir ton coup, j'en ai jamais l'air. Ils savent qu'en l'embandant, quand pour ça, les gens vont penser que ça marche, les gens vont en l'éducation, qu'ils ont pris la fonction, C'est du business, c'est un petit calcul de même. Quand on sait que ça marche, on va regarder les autres, on va aller le rembourser. Si je fais le bon pricing, je fais du point. En mes questions, c'est la même chose. Rien de tel que de donner un peu d'espoir. Si vous êtes chez un médecin, vous écoutez, j'ai un médicament donné, Ils ont reçu ça pour la sprois, ça se peut le passer. Il n'y a aucune idée si ça marche, essayons ça. Ou le même médicament, le même médecin te dit, le même médicament, le nom en réel des patients, la victoire des gens est plus attaquée à ces gens. C'est le même médicament parce que si vous vous donnez les deux qui vont marcher plus que l'autre, le deuxième. OK? Parce que les gens, psychologiquement, ils risquent de marcher, ils viennent activer 30% de chance de marcher qui s'ajoutent aux vraies chances du médicalement. Donc ne mentez pas, mais c'est rare que c'est toujours la médiation, qui n'a pas vraiment de chance, c'est vraiment rare. Je ne vais pas le prendre paré, moi j'ai besoin d'argent. Ce n'est pas vraiment rare. C'est rare que dans les cas similaires, j'ai vu des enfants. C'est vraiment de la même chose. Je ne vais pas rentrer, mais on ne sait pas comment ça. on a vraiment confiance. C'est pas mauvais de dire confiance à tous les gens, parce que les cas sont ouverts et qu'on peut s'ouvrir. C'est important. OK? Ton deuxième point, qui était pour l'aspect émotif, les gens sont froids. Donc, il y a deux aspects. Si tu vois que les gens sont froids, très froids dans

leur menton, le premier élément, c'est que tu ne peux pas faire travailler l'éducation dans la force. Donc peut-être revenir en avant, je les entends, aller voir, je vois qu'il y a un malaise dans les autres, c'est tout à fait normal, je vais vous en parler. Léalement, si vous êtes sur le mot, la personne a besoin de l'exprimer, on va le dire entre eux. Peut-être vous le dire à vous, mes apports, ça va se faire, au moins mes apports sont au courant. J'ai plus besoin de le faire deviner que je ne suis pas content. OK. Puis, du côté… OK. Allez-y. Allez-y. Le média part, c'est de fond relationnel. Donc, c'est plus peut-être correcte si… Ah oui. OK. Alors, c'est plus peut-être correcte si… Ah oui. OK. Allez-y. Allez-y. Ah oui. Ah oui. Ah oui. Ah oui. Ah oui. Ah oui. Ah oui. Ah oui. Ah oui. Ah oui. Je vais reformuler de façon publicitaire et la personne me parle à moi. Un des signes les plus sûrs que vous allez avoir une entente dans la médiation, vous avez des paris sportifs, peut-être comme la vie, vous avez une entente, c'est quand les deux personnes se regardent et se parlent directement. Ils s'entraînent. G commence se parler travers les deux un moment donn ils vont se parler travers les deux c bon va l partir de ce moment il va se pondre et je vais essayer maintenant Tu parles à quelqu'un pour que tu parles, je t'en remercierai directement le secteur. Tu parles à quelqu'un. Donc, au début de la médiation, je note, si je regarde. Quand je sens qu'on avance, jeûne LE Dobille, cleanrant de l'autre, pour l'autrečec … Bonsoir de l' стен shark. Parfait. Bon, c'est sûr que je vais pas insister, c'est après 10 minutes que je fais ça, il y a rien qui se passe, je vais revenir dans la conversation vers moi, là. Mais si tout le monde est à la main, ça va super vite, les gens se regardent, puis… Quand plus, quand plus, quand plus, quand plus, quand plus, si je faisais ça, est-ce que ça va être une discussion? Oui? Juste pour savoir, dans un vrai cas de médiation, est-ce que les gens, à quoi ça ressemble, est-ce que le médiateur a son laptop qui prend des notes, est-ce que pas de laptop du tout, c'est comme une conversation, est-ce qu'il y a des documents qui se rend des notes, est-ce qu'il y a un document qui existe, est-ce que le médiateur envoie des documents, points du jour, des choses comme ça? OK, pas. Il n'y a pas de formule pour le béton. OK, mais moi, je vais avoir un ordre du jour parce que je sais que j'ai peut-être un fonctionnel que je vais rencontrer comme moi. Et si il n'y a pas d'ordre du jour, il ne sera pas à l'aise d'avoir fait l'organisation parce que ce n'est pas ce qu'on s'en veut. Donc, je vais en faire un. Dans la rencontre, je suis souvent inscrite, je prends des notes, mais c'est plus un petit nerveux qu'autre chose. Je regarderai mes notes à la fin, je fais un petit peu le niveau de négociation, un calculatoire, ça me prend un crayon de feuille. Je peux faire des notes et ne rien dire, mais c'est ma manière de gérer mon stress. C'est un autre évaluant le rien. Tu peux, mais je n'ai pas à couvrir avec ça. À la fin, je vais faire un résumé dans le table. Souvent, les gens ne veulent pas signer l'entente, parce que c'est une médiation très incommette. Quand je vais faire un résumé, je vais demander de ne pas parler de l'écrit, que je deviens résumer la situation. Je vais laisser une place, parce qu'il y a un

phénomène qui se passe. Quand les gens n'ont pas de place, ils vont réinventer le choix. Je suis sûr que tu n'as pas demandé ça. Je vais vous demander. Je vais vous demander. J'ai dû me demander. Il ne l'a pas fait. Je lui avais demandé. Il n'y a pas de traces. Tu réinventes un peu les choses à cause de deux minutes à l'aide. Tu as une trace. Je fais ça en direct. Je vais te faire en direct. Je vais te faire en direct. Et là, ce que j'ai découvert. Je vais prendre des notes un petit peu mieux, prendre une photo avec Charlie. Je peux le faire en direct la mise au propre de... Là, tu dis écoute, on regarde ensemble, il a dit corrige-moi ça, corrige-moi ça. Tu peux le faire en direct avec les gens. Mais il peut y avoir comme un sujet. C'est sûr que je ne fais pas comment. Quand je suis écrou, j'allais à ce sujet pour avoir un résumé en deux jours. Peut-être que je vais le faire dans ces règles, les gens sont d'accord avec le résumé. Ça, je ne le laisse pas. Mais d'autres, quand tu fais que je t'envoie un résumé, tu ne fais pas d'accord avec la figure, mon photo de ta bouche, tout ça par écrit. C'est un point d'outil à négliger. On peut faire des notes, pas écrire assez clair, mais c'est pas d'automation. On peut se réentendre. C'est assez réellement. Mais le plus surpente d'avoir une trace, il permet d'avoir un point de repère. Le dernier point que je vais en faire avec vous par rapport à la médiation, quelle solution vous avez trouvé comme vous avez décrit de la solution? C'est une super bonne idée. Mais une seule chose que mes ateliers vont penser, c'est mon entente qui va être présidente parce que je viens de créer une nouveau complète. Parce que le fait qu'on ne l'accorde pas pour un temps indéterminé, c'est vraiment un temps déterminé qui va être évalué, ça peut aider à expliquer les autres, quand on a un souci, ça ne va vraiment pas bien, pour s'assurer que, d'essayer de repasser les choses, on attend ça, c'est au temps temps. Qu'est-ce que tu fais avec la lundi prochain, ça? Je suis sauf pas, mais vous avez pensé à ça, là. Vous pouvez avoir du tel de travail. Vous avez peut-être pas un petit défi à ce moment-là, mais ça vous a l'air de l'achat. Je te l'ai l'air de la chambre. Une des choses que l'amédiateur doit aussi penser, c'est comment on va vendre l'embarque. Et souvent, quand on parle d'amédiatement, on oublie cet aspect-là, et dans la solution, là, comment on va vendre l'embarque. Est-ce que c'est la déclaration? Vous savez, dans les pays qui ont des envers, des décalations comme eux, on a vu des décalations comme eux dans les parties. Ça se concerne aux autres, ça s'est réglé pour savoir aux voisins. On peut s'entendre sur les décalations. OK? Parce que c'est l'année, mais on peut plus revenir sur ce qui est en train de se faire. Moi, je pensais que c'était confidentiel. Je pensais que ça ne l'était pas... Dans ce cas-ci, Merci. Je devrais poser la question parce que ce précédent-là, je vous ferais avoir la question d'autre. Et sous quelles conditions? Si il y a des conditions, je devrais les mettre dans l'entente. Et dans cette question. Est-ce que vous voulez créer un précédent? Vous faites un excellent précédent, mais il y a probablement des quelques années. Sinon, aussi, je vais avoir le précédent. Et donc, le faux consensus à vérifier des centres

précédents, de s'assurer qu'on a encore un lien, qu'on est réellement élevé à vérifier ces deux autres. Et ça, ça va être super important dans un cas de méditation particulier, d'éméditation sur l'accommodement raisonnable. Je vais vous parler de l'assassiné interculturel. Vous savez que vous avez une obligation d'accorder les gens sur certaines conditions, mais d'un handicap ou autre. Donc, vous faites une petite action avec un employé pour un accord de banque. Et vous dites que vous avez aussi un objectif. Je suis un peu religieux que j'en ai des rares. J'aimerais ça, moi aussi, peut-être avoir... c'est un peu au critère, moi. Ça peut faire partie aussi de l'analysation. Des fois, la bataille va se dire « moins ». C'est vrai que je suis content d'avoir ça, mais je vois bien comment ils vont pouvoir le voir. C'est vrai qu'on en a justement à faire un entable, ou de le cadrer un peu mieux. Ok, donc, juste à retenir, faux consensus, oui, ils s'entendent sur la même chose, mais c'est aussi s'assurer que le précédent est préalable à être. C'est ça? Est-ce que vous avez des questions sur le... Ça fait trop de ce qu'on a vu aujourd'hui, que je voulais voir avec vous aujourd'hui. Pour l'anecdote de la semaine, probablement que peu d'entre vous... Est-ce qu'il y en a convaincu de médiation au travail? Une personne? OK. Prenez vos exemples familiaux, quand vous faites pas la médiation de vous ou votre frère. C'est une médiation entre vos deux enfants, si vous êtes rendu là. Ok, ça peut être accepté comme solution. Sinon, il y a toujours des épisodes pour le soutien qui ont bien lé. Quand vous étiez ados, vous êtes essayé de faire un médiateur pour votre ami et son chambre, que ça n'allait pas. C'est toujours intéressant. Vous pouvez bien demander à le chat, de vraiment envers. Donc, il y a un problème, ça marche très bien. OK? Bien, je vais me demander autrement comment vous avez essayé d'agir comme médiateur et pourquoi ça a marché ou ça a pas marché. OK? Ce que je voulais vous dire à l'heure, c'est que, en toute cette situation, vous formez un an, dans un quart d'heure, vous allez essayer de jouer au domaine de de la matière, on peut faire. Ou, si tu as besoin de jouer les intermédiaires avec vous, ça ne joue pas. Parce que c'est peut-être pas d'indicats qui vous réconcilier pour faire un bon moment, ça va très bien. C'est ça qui s'apparente à ça, et comment la dynamique de la matière. Ça va? Sinon, je vous laisse commencer le quiz, et puis on voit une prochaine pour leur étage. La date de citation, ça peut être plus structurée, Donc je vais vous demander, il va y avoir des arbitres, il va y avoir des gens qui vont défendre encore pas les murs, représentant syndical, et on va faire une science d'arbitrage et l'arbitre devrait décider s'il y a que le garde ou non son travail. Gros enjeu! On va s'assoir bien dîner avant.